SCHWEIZ·KONSUM-VEREIN

ORGAN DES VERBANDES SCHWEIZ·KONSUMVEREINE (V·S·K)

XIII. Jahrgang | Basel, den 2. August 1913 | No. 31

Wöchentlich erscheint eine Nummer von 8—16 Seiten Text. Abonnementspreis Fr. 4.40 p. Jahr, Fr. 3.— p. 6 Monate, ins Ausland unter Kreuzband Fr. 7.— p. Jahr

Motto: Das Schweizervolk kann seine wirtschaftliche Selbständigkeit gegenüber dem Ausland nur behaupten und im Innern zu grösserem Wohlstand und höherer sozialer Gerechtigkeit nur fortschreiten, wenn es seine Konsumkraft organisiert. Die genossenschaftliche Zusammenfassung dieser Kraft ist daher für uns eine Lebensfrage: Sie ist unsere nationale Aufgabe im XX. Jahrhundert.

Inhalts-Verzeichnis:

Vorbedingungen und Technik des Betriebs genossenschaftlicher Schlächtereien und Molkereien. — Das «Schweizerische wirtschaftliche Volksblatt». — Die Stellung des A. C. V. Basel zu den Milchproduzenten. — Bauern-Konsumvereine. — Die Macht der Konsumenten. — **Aus der Praxis:** Ratschläge und Winke bei der Gründung von Filialen. — **Bewegung des Auslandes:** Die Tagung des Zentralverbandes österreichischer Konsumvereine. Norwegen: Die norwegischen Konsumvereine im Jahre 1912. — **Aus unserer Bewegung:** Basel A. C. V., Herisau, Interlaken, Beinwil, Wädenswil. — **Verbandsnachrichten:** Konsumvereinsauflösung.

Vorbedingungen und Technik des Betriebs genossenschaftlicher Schlächtereien und Molkereien.

Referat von E. Angst,
Präsident der V.-K. des A. C. V. Basel,
gehalten am X. ordentl. Genossenschaftstag des Zentralverbandes deutscher Konsumvereine, den 18. Juni 1913 in Dresden.[1])

Werte Genossenschafter!

Wenn ich Ihnen über die Vorbedingungen und die Technik konsumgenossenschaftlicher Schlächtereien und Molkereien referieren soll, geschieht es nicht in der Meinung, dass ich Ihnen ein Rezept geben könnte, wann genossenschaftliche Schlächtereien und Molkereien gegründet und wie sie betrieben werden sollen. Eine allgemein gültige Regel ist nicht aufzustellen, da die Verhältnisse von Ort zu Ort verschieden sind und auch bei genau gleichen Bedingungen es von den Personen, die mit der Ausführung betraut sind, in hohem Masse abhängt, ob das Unternehmen gelingt. Was ich Ihnen kurz vorführen will, sind nur die Erfahrungen, die wir bei unserer Grosschlächterei und bei unserer Molkerei in Basel gemacht haben, und wie wir allmählich dazu gekommen sind, diese Geschäfte nicht nur zu den grössten unserer Stadt zu gestalten, sondern auch dabei mehr oder minder angemessene Rendite zu erzielen. Mögen Sie dann für den einzelnen Fall das für Sie Passende entnehmen.

Die Versorgung mit Milch und Fleisch ist bei den Konsumgenossenschaften diejenige Aufgabe, deren Lösung am meisten Schwierigkeit bereitet. Aus diesem Grunde haben sich bis jetzt verhältnismässig nur wenige Konsumvereine an die Lösung dieses Problems herangewagt, während die Konsumvereine verhältnismässig bald zur Gründung von Bäckereien übergehen. Welchen Umständen hat es der Allgemeine Konsumverein in Basel zu verdanken, dass seine Schlächterei und Molkerei sich zu den bedeutendsten und mächtigsten seiner Betriebe entwickelt haben? Der Konsumverein von Basel zählt gegenwärtig rund 35,000 Mitglieder. Die Bevölkerungszahl der Stadt beträgt 142,000. Da aus einer Familie nur eine Person die Mitgliedschaft erwerben kann, so repräsentiert die Mitgliederzahl sozusagen die ganze Bevölkerung. Nicht nur die Arbeiterschaft, sondern auch der Mittelstand sowie auch die obersten Schichten der Bevölkerung gehören dem Konsumverein an. Die Verbände der Spezierer und der anderen Gewerbetreibenden fordern zwar offiziell ihre Mitglieder auf, aus dem Konsumverein auszutreten. Aber diese Aufforderungen haben bis jetzt keine grosse Wirkung erzielt. Der Privatmetzger ist ganz damit einverstanden, dass der Konsumverein ein Warengeschäft, eine Bäckerei und ein Milchgeschäft betreibt. Er hätte nach seiner Meinung nur keine Schlächterei errichten sollen. In ähnlicher Weise argumentieren die übrigen Mitglieder des Gewerbestandes. Sie benutzen die Anstalten der Genossenschaft, soweit es das eigene Interesse zulässt. Es sind dies zwar keine eifrigen sondern nur laue Mitglieder der Genossenschaft, und hieraus erklärt es sich, dass trotz der vielen Betriebe der Allgemeine Konsumverein in Basel eine Durchschnittskonsumation von nur 700 Fr. — gleich 560 Mark — pro Mitglied aufweist. Dadurch, dass der Allgemeine Konsumverein in Basel sozusagen die ganze Bevölkerung zu seinen Mitgliedern zählt und das Zutrauen der gesamten Einwohnerschaft geniesst, ist es erklärlich, dass sich seine Betriebe so rapid entwickelt haben, so dass er im Jahre 1912 einen Umsatz von 26,000,000 Fr. aufwies, beinahe 200 Fr. auf den Kopf der Bevölkerung. An dieser Umsatzziffer partizipieren die Schlächterei und das Milchgeschäft je mit nahezu 7,000,000 Fr.

[1]) Vergl. unsern Bericht über diese Tagung im „Schweiz. Konsum-Verein" No. 27, S. 321 f.

Der Detailverkauf in Basel an frischem Fleische, von Fleischwaren und Wurstwaren bezifferte sich auf 5,000,000 Franken.

Unser Schlächtereigeschäft hat aber auch seine Kinderkrankheiten durchzumachen gehabt, bis es zu diesem gegenwärtigen Zustande gelangt ist. Der erste Versuch fällt ins Jahr 1871. Allein, da die Schlachtung nur auf Grossvieh beschränkt war und die Wursterei aus Rücksicht auf die Privatmetzger beiseite gelassen wurde, so arbeitete diese erste Schlächterei, ein Zwergbetrieb in des Wortes vollster Bedeutung, mit Defiziten. Nach elfjährigem Bestehen wurde sie aufgelöst. Man hatte den Pelz waschen, aber nicht nassmachen wollen. Es dauerte über ein Jahrzehnt, bis beschlossen wurde, den Versuch nochmals zu wagen, und erst im Jahre 1900 wurde die heutige Schlächterei eröffnet. Allein es schien, als ob wieder ein Unstern über dem Unternehmen walte. Das erste Geschäftsjahr schloss bei einem Umsatze von 1,700,000 Fr. mit 20,000 Fr. Defizit, und sogleich kamen ängstliche Seelen, hauptsächlich aus bürgerlichen Kreisen, und wollten wieder das Geschäft aufstecken. Aber eine Aenderung der Geschäftsleitung brachte auch eine Aenderung der finanziellen Verhältnisse. Schon das Jahr 1902 brachte einen Ueberschuss von 72,000 Fr., und so ging es vorwärts, unaufhaltsam, sowohl in Bezug auf den Umsatz als auch namentlich in Bezug auf den Ueberschuss. Im Jahre 1912 erzielte die Schlächterei einen Nettoüberschuss von 402,000 Fr., nachdem vorher hohe Abschreibungen und Reservestellungen vorgenommen worden waren.

Von diesem Beispiel ermuntert, haben sich in den letzten Jahren viele mittlere und kleinere Konsumvereine an die Fleischvermittlung herangewagt. Allein, es gelang nur wenigen, befriedigende Resultate zu erzielen. Da wandten sich dann die meisten dieser Vereine an den Allgemeinen Konsumverein in Basel, damit ihnen dieser beistände, um die Fleischvermittlung rationell zu gestalten. Wir haben nun bei einer grösseren Zahl von Konsumvereinen der Schweiz die Fleischvermittlung übernommen. Wir liefern ihnen an Fleisch- und Wurstwaren per Jahr für 1,000,000 Fr. Wenn nun ein Verein die Schlächterei einführen will, so wendet er sich an uns behufs Abschluss eines Lieferungsvertrags. Wir liefern ihm das frische Fleisch, das Gefrierfleisch, Fleischwaren und Wurstwaren zum Selbstkostenpreis plus Zuschlag der Spesen. Wir helfen ihm bei der Auswahl eines passenden Ladenlokals, sorgen für die richtige Einrichtung, schicken ihm einen tüchtigen, verkaufsgewandten Bankmeister und eine Verkäuferin, kalkulieren ihm die Verkaufspreise, helfen ihm bei der Einrichtung der Kontrolle und beim ersten Abschlusse der Rechnung. Dabei besteht für den betreffenden Verein nicht einmal der Bezugszwang. Wenn er anderswo billiger einkaufen kann, so ist ihm das gänzlich unbenommen. Es darf hier jedoch hinzugefügt werden, dass er gewöhnlich nach einigen Seitensprüngen wieder zu uns zurückkehrt. Die Hauptsache besteht darin, dass diese Vereine aus ihrer Schlächterei einen ordentlichen Ueberschuss erzielen, dass ihre Mitglieder mit der Fleisch- und Wurstlieferung zufrieden sind und sich der Umsatz in Fleisch- und Wurstwaren stetig hebt. Als Beispiel nenne ich die Konsumvereine Baden, Thalwil, Horgen, Amriswil und Chur.

Sie werden mir nun sagen, dass ein solches Verhältnis durchaus nicht dem Ideal entspreche, und wir studieren tatsächlich auch das Projekt, ob sich die Vereine, die sich mit der Fleischvermittlung beschäftigen, nicht zu einer besonderen Genossenschaft zusammentun sollten, um unter der Oberleitung des Verbandes schweiz. Konsumvereine von einem zentral gelegenen Punkt aus die Vereine zu versorgen. Es wird bei Ihnen in Deutschland durch die Gründung von Bezirkskonsumvereinen eine Konzentration angestrebt. Ein wichtiges Arbeitsfeld für solche starke Vereine dürfte die Errichtung von Schlächtereien und Molkereien sein. Eine Hauptbedingung zur Gründung eines Schlächtereigeschäfts besteht darin, dass die nötige Konsumation gesichert ist. Die Genossenschaft muss ferner vor Inangriffnahme dieses Geschäftszweigs eine gefestigte finanzielle Grundlage besitzen, um die nötigen kostspieligen Anlagen, die für einen solchen Geschäftsbetrieb unumgänglich sind, errichten zu können. Eine treue Mitgliedschaft muss ebenfalls vorhanden sein, und das Begehren nach Errichtung einer Schlächterei soll aus den Reihen der Mitglieder, also von unten herauf, sich geltend machen.

An die Spitze des Geschäfts muss eine Vertrauensperson der Genossenschaft gestellt werden, die über tüchtige kaufmännische Kenntnisse verfügt und organisatorisches Talent besitzt. Aber nicht genug damit. Der Mann muss auch mit den nötigen Charaktereigenschaften ausgestattet sein, die ein weitgehendes Vertrauen rechtfertigen. Er muss seine ganze Seele in das Geschäft hineinlegen, kurz, nicht nur geistig tüchtig, sondern auch ein begeisterter Genossenschafter sein. Gewöhnlich herrscht die Ansicht vor, es gehöre zur Leitung einer Schlächterei ein Fachmann, also ein Vertreter des Fleischgewerbes. Wir haben bei uns die Erfahrung gemacht, dass an die Spitze ein Kaufmann gehört und dass der Metzgermeister diesem unterstellt sein muss. Wenn der Metzgermeister mit dem Viehhändler nicht allzusehr in Berührung kommt, so wird es für das Geschäft nur von Nutzen sein. Der Ankauf des Schlachtviehs geschieht bei uns ausschliesslich nach dem Gewicht, und zwar meistens auf totes Gewicht oder Schlachtgewicht. Wenn auf lebendes Gewicht gehandelt wird, so kann es leicht vorkommen, dass die Tiere unmittelbar vor dem Schlachten noch gefüttert und getränkt werden, was der Käufer gewöhnlich nicht kontrollieren kann. Vorteilhafter ist der Einkauf auf Schlachtgewicht. Dieses bietet auch für den Aufbau der Kalkulation eine sicherere Basis. Die Schweiz ist bekanntlich trotz ihrer ausgedehnten Viehzucht stark auf den Import angewiesen. Von den 13,000 Ochsen, Stieren und Rindern, die im Jahre 1912 in Basel geschlachtet wurden, stammten 98% aus dem Auslande, von den 5,600 Schafen 97%, von den 7,500 Schweinen 42%. Der Bezug geschieht meistens von Viehimporteuren, mit welchen für eine bestimmte Zeit, drei bis sechs Monate, Lieferungsverträge abgeschlossen werden, wobei natürlich Ursprungsland und Qualität vorgeschrieben werden. Wir haben schon mehrfach den Versuch gemacht, durch eigene Agenten in den betreffenden Gegenden das Vieh kaufen zu lassen, jedoch hierbei kein gutes Resultat erzielt. Immerhin muss dieser Versuch von Zeit zu Zeit wiederholt werden, um die Viehimporteure vor übertriebenen Forderungen zurückzuhalten. Versuche in Bezug auf eigene Schweinezüchtereien haben bei uns bis jetzt

nicht Erfolg gehabt. Das Schlachten der Tiere geschieht in der städtischen Schlachtanstalt, jedoch durch unser eigenes Personal. Dies ist für uns vorteilhafter, als wenn das Schlachten durch das Personal des Schlachthauses erfolgen würde, da wir eher im Falle sind, unsere eigenen Leute in Bezug auf ihre Arbeitsleistung und den Zeitaufwand zu kontrollieren. Besonders ist es auf diese Weise möglich, dass alle durch das Schlachten entstehenden Abfälle von der Schlachtanstalt in unsere Schlächterei gebracht und auch richtig verwendet werden.

Der Hauptgrundsatz für die Verwendung der einzelnen Teile des Tieres besteht darin, dass kein Atom verloren gehen darf. Um eine vollständige Verwertung zu erreichen, bedarf eine Schlächtereianlage einer grösseren Zahl von Einrichtungen. Vor allem ist eine geräumige Kühlhalle vonnöten, in welcher das Fleisch ohne Risiko für die Verderbnis längere Zeit aufbewahrt werden kann. Bei der Einrichtung der Kühlanlage muss auch auf die Eisfabrikation Bedacht genommen werden, denn es ist vorteilhaft, das für die Eisschränke der Verkaufslokale notwendige Eis selbst zu erzeugen.

Als Betriebskraft empfiehlt sich bis jetzt immer noch die Dampfmaschine. Sie werden wahrscheinlich diese Anschauung als veraltet bezeichnen. Allein der Grund für diese Anschauung besteht darin, dass der Abdampf der Dampfmaschine die verschiedenartigste Verwendung finden kann. Wenn man keine Dampfmaschine hat, so müssen für die Erzeugung des Brauchdampfs Hochdruck- und Niederdruckkessel aufgestellt werden, was den Betrieb umständlicher und teurer macht. Der Dampf wird gebraucht in der Küche, in der Fettsiederei, für die Autoklavenanlage, für Warmwasserbereitung, für die Reinigung der Arbeitslokale und für die Wäscherei. Bei der Anlage ist darauf zu sehen, dass die Lokalitäten in der richtigen Anordnung neben- und übereinander zu liegen kommen. Da aus mehrfachen Gründen beim Transport des Fleisches die menschliche Arbeitskraft soweit als möglich ausgeschaltet werden und zugleich verhütet werden muss, dass das frische Fleisch mit der menschlichen Hand oft in Berührung kommt, so müssen die Räume mit Hängebahnen und Aufzügen miteinander verbunden werden. Da eine Schlächterei grosse Wassermengen verbraucht, so ist eine eigene Brunnenanlage höchst empfehlenswert. Das Wasser wird in Hochreservoirs geleitet, und zwar sollen solche für kaltes und für heisses Wasser vorhanden sein. Von diesen Hochreservoirs ziehen sich die Leitungen zu den verschiedenen Arbeitsräumen. Das zum Verkaufe bestimmte Fleisch kommt von der städtischen Schlachtanstalt in die Kühlhalle, das zur Verarbeitung bestimmte Fleisch in die einzelnen Arbeitsräume. Es ist unbedingt notwendig, dass mit der Schlächterei die Fabrikation der verschiedenen Fleisch- und Wurstwaren verbunden wird. Der Vorarbeiter, der in einem Fabrikationsraume das zur Verarbeitung bestimmte Fleisch entgegennimmt, muss für das genau abgewogene Quantum quittieren, wozu Lieferscheine verwendet werden. Bekanntlich wird zur Fabrikation der gewöhnlichen Wurstwaren Kuhfleisch verwendet. Dabei ist es notwendig, dass über den Wasserzusatz genaue Kontrolle geführt wird. Bei den gewöhnlichen Siedewürsten beträgt das Wasser 40 bis 45%. Diese Kontrolle des Wursters mag den Fachleuten als übertrieben erscheinen. Aber wir wissen aus Erfahrung, dass man sich auf das Gefühl der Leute nicht verlassen kann. Zudem wird der Wurster auf seine Arbeit mehr Aufmerksamkeit verwenden, wenn er weiss, dass er kontrolliert wird. Endlich bedürfen wir zur Berechnung des Erstellpreises die Wassermenge, welche dem frischen Fleische zugesetzt wurde. Kompliziert ist die Kalkulation beim Schweinefleisch, da die einzelnen Teile des Schweines zu allen möglichen Zwecken Verwendung finden. Eine besondere Abteilung bildet die Fettsiederei. Alles beim Schlachten gewonnene als auch beim Verteilen des Fleisches entfernte Fett wird zu Speisefett verarbeitet. Das Speisefett oder Kochfett wird aus dem Ochsen-, Rinder- und Kuhfett hergestellt unter Zuhilfenahme der Fettabschnitte, die aus den Verkaufslokalen zurückgeschickt werden. Die Fett- und Speckabschnitte der Schweine ergeben das Schweinefett. Unsauberes oder in Verderbnis geratenes Fett wandert in den Autoklav, wo es zu Industriefett geschmolzen wird. In den Autoklav kommen auch alle Abfälle, die sich in den einzelnen Arbeitsräumen ergeben. Wenn die Arbeitsräume mit heissem Wasser gereinigt werden, so wird das Abwasser in eine Grube geleitet. Die Fettschicht, die sich über dem Schmutzwasser bildet, wird aufgefangen und in den Autoklav verbracht.

Eine weitere Abteilung bildet die Darmerei. Die Därme werden nach der Schlachtung gereinigt, des Fettes entledigt, sortiert und dann eingesalzen. Die Anschaffung der Därme bildet für die Wurstfabrikation einen grossen Ausgabeposten. Unsere Schlächterei muss ausser den Därmen, die sie aus den eigenen Schlachtungen gewinnt, jedes Jahr noch fremde Därme für den Betrag von ca. 80,000 Franken hinzukaufen.

Zur Wursterei gehört auch die Küche. Sämtliche Wurstwaren werden genau abgezählt, Aufschnittwurst wird auf Gewicht kontrolliert, bevor die Ware in den Speditionsraum kommt. So wird die Produktion genau festgestellt. Später kann keine Wurst abhanden kommen, ohne dass die Kontrolle es anzeigt. Eine besondere Kontrolle wird in der Pökelei ausgeübt.

Ich resümiere meine Ausführungen über genossenschaftliche Schlächtereien wie folgt:

1. Die Grundlage für die Errichtung einer genossenschaftlichen Schlächterei bildet eine treue Mitgliedschaft. Wenn nicht der nötige Umsatz von vornherein gesichert ist, soll sich die Genossenschaft von der Einführung dieses Geschäftszweiges fernhalten.
2. Da eine genossenschaftliche Schlächterei nur durch den Grossbetrieb leistungsfähig gestaltet werden kann, so muss eine gefestigte finanzielle Grundlage vorhanden sein, da für die Einführung des Grossbetriebs ein bedeutender Aufwand an Kapital notwendig ist.
3. Wo eine einzelne Genossenschaft zu schwach ist oder nicht genügend Umsatz hat, sollen sich mehrere Genossenschaften zu einer Schlächtereigenossenschaft zusammenschliessen, um an geeigneter Stelle eine Anlage zu schaffen und von dort aus die einzelnen Genossenschaften zu versehen.
4. Die Schlächterei muss so eingerichtet werden, dass alle Nebenprodukte richtig verwendet werden können. Es müssen sich also an die Schlächterei verschiedenartige Produktionszweige anschliessen.
5. Der Geschäftszweig ist unter eine tüchtige kaufmännische Leitung zu stellen, die auf eine richtige Kalkulation und genaue Kontrolle ihr Hauptaugenmerk richtet.

Wenn diese Grundsätze richtig befolgt werden, wenn ein arbeitsfreudiges, pflichttreues Personal der Genossenschaft zur Verfügung steht, dann wird es möglich sein, eine genossenschaftliche Schlächterei zum Blühen und Gedeihen zu bringen. Dann wird es ihr auch möglich sein, dem

Personal mustergültige Arbeitsbedingungen zu gewähren und dennoch den Beweis erbringen, dass die genossenschaftliche Produktion gegenüber der privatkapitalistischen oder staatlichen Produktion einen Fortschritt im Wirtschaftsleben der Völker darstellt.

Anders gestaltet sich der Betrieb konsumgenossenschaftlicher Molkereien. Der Allgemeine Konsumverein Basel hat vor vier Jahren eine neue Molkerei errichtet, welche samt der inneren Einrichtung auf rund $1^1/_4$ Million Franken zu stehen kam. Die Stadt Basel hat einen täglichen Milchverbrauch von über 100,000 Liter. Davon entfallen auf die Konsummolkerei des Allgemeinen Konsumvereins ca. 55,000 Liter. Von den übrigen 45,000 Liter sind etwa 15,000 Liter Halbmilch, und 30,000 Liter werden als Vollmilch von den Privathändlern vermittelt. Da die Umgebung der Stadt nur einen kleinen Bruchteil dieses Quantums liefern kann, so muss ein grosser Teil aus weiterer Entfernung herbeigezogen werden. Gegenwärtig kommt die Milch aus Entfernungen bis 200 Kilometer. Die Milch ist eine leicht verderbliche Ware. Es muss danach getrachtet werden, die Zeitspanne zwischen der Produktion und dem Verbrauch möglichst klein zu gestalten. Darum, wird man folgern, wird die Qualität der Milch umso besser sein, je kürzer der Weg ist, den sie zum Konsumort zurückzulegen hat. So rechneten auch unsere schweizerischen Agrarier, als sie vor acht Jahren in der Westschweiz sich zu einem Milchproduzentenverbande zusammentaten, um der Stadtbevölkerung die Milch zu verteuern. Es ist wahrscheinlich vielen von Ihnen durch die Presse bekannt geworden, dass sich dieses Frühjahr zwischen dem Ringe der Milchproduzenten und den schweizerischen Milchkäufern ein Kampf abspielte, der als «Milchkrieg» bezeichnet wurde und nicht nur örtliche Bedeutung hatte. Der Allgemeine Konsumverein in Basel hatte sich mit anderen grossen Milchkäufern verbündet, um gemeinsam einen Milchpreis zu erzielen, der mit dem Preise der Milchprodukte auf dem Weltmarkt im Einklang wäre. Infolge des Preisrückganges des Schweizerkäses war der Preis der für die Käsebereitung bestimmten Milch um ca. 4 Cts. pro Liter zurückgegangen. Als nun der Allgemeine Konsumverein in Basel einen entsprechenden Abschlag verlangte, weigerten sich die Vorstände der Milchproduzenten, einen Abschlag eintreten zu lassen. Sie dachten, es würde uns nicht gelingen, vom 1. Mai ab, das nötige Quantum Milch herbeizuschaffen, und sie glaubten, entweder müssten wir unseren Betrieb stillstellen oder den geforderten Preis bewilligen. Allein die Vorstände der Milchproduzenten täuschten sich. Es war uns gelungen, eine grössere Menge von Käsereimilch zu kaufen, und für das Restquantum sorgte unser Bundesgenosse, dem grosse Quantitäten Milch in der Westschweiz zur Verfügung standen. So kommt es, dass wir gegenwärtig aus der Umgebung von Basel in einem Umkreise von 50 Kilometer keine Milch beziehen, dafür die Milch aus Entfernungen von gegen 200 Kilometer herkommen lassen. In der Umgebung von Basel wird nun die Milch verbuttert, wobei die Bauern an jedem Liter mindestens eine Einbusse von 3 Cts. erleiden gegenüber dem von uns offerierten Preis. Aber ihr Stolz gibt es nicht zu, dass sie nachgeben. «Lieber würden sie die Milch in den Rhein schütten, als unsere Offerte annehmen», äusserte einer der Wortführer. Diese Verhetzung der Bauern gegen die Stadtbevölkerung ist die Frucht der demagogischen Arbeit der Bauernführer.

Ich habe Ihnen diese Ereignisse der jüngsten Zeit geschildert, um Ihnen zu zeigen, dass die Hauptschwierigkeit der Milchvermittlung im Ankaufe liegt. Wenn eine einzelne Genossenschaft für sich vorgeht, so ist sie von der Gnade und Ungnade der Produzentenverbände abhängig. Der Produzentenverband diktiert den Preis. Er bestimmt auch den Detailpreis und schreibt genau vor, an wen der Milchkäufer die Milch weiterverkaufen darf. Wenn auf irgendeinem Gebiete, so ist hier die Zentralisation des Einkaufs vonnöten. In der Schweiz ist deshalb unser Streben darauf gerichtet, die sämtlichen Milchkäufer, also nicht nur die Konsumvereine, die Milch vermitteln, sondern auch die privaten Milchhändler, die Milchsiedereien, die Schokoladefabriken und die Käser zu einer grossen Milchkäufervereinigung zusammenzubringen. Die Anfänge sind bereits vorhanden, und die Feuerprobe ist bestanden. Es handelt sich darum, einen Preis zu erzielen, welcher der Weltmarktlage der Milchprodukte entspricht. Die Milchankäufe vollzogen sich in der Weise, dass die gesamte Milchproduktion einer Milchgenossenschaft für ein halbes oder für ein ganzes Jahr käuflich übernommen wird. Die Milchbauern eines Dorfes tun sich zu einer Milch- oder Käsereigesellschaft zusammen. Sie errichten eine Sammelstelle, wo die Milch gewogen und dann spediert wird. Viele Genossenschaften haben auch Käsereien errichtet, wo die Milch zu Schweizerkäse verarbeitet werden kann. Es wird pro Kilogramm gehandelt, wobei 1030 Gramm ein Liter sind. Für die Benutzung der Sammelstelle oder der Käserei muss ein Hüttenzins bezahlt werden, der pro Kilogramm etwa $^1/_4$ Cts. beträgt. Die Milchbauern sind verpflichtet, ihr gesamtes Milchquantum, abzüglich den Hausbedarf, an diese Sammelstelle abzuliefern.

In jeder Sammelstelle oder Käserei wird ein Milchsammler angestellt, welcher die Milch zu wiegen und zu kontrollieren hat. Er hat das Rechnungswesen zu besorgen und die Milch auch zur nächsten Bahnstation zu spedieren. Die Bahnfracht ist verhältnismässig billig. Sie kommt per 100 Kilometer auf ca. 1 Cts. pro Liter zu stehen.

In den Käsereien wird für den Dienst des Milchsammelns ein Käser eingestellt, und zwar aus folgenden Gründen: Bekanntlich ist die Milchproduktion sehr ungleich. Am höchsten ist sie in der Regel im Monat Mai und Juni, am tiefsten im Monat November. Oft beträgt sie in diesem Monat nur die Hälfte der Frühlingsproduktion. Der Milchbedarf ist jedoch gerade im Monat November am grössten, während er im Mai und Juni bedeutend geringer ist. Wir müssen jedoch so viel Milch kaufen, dass wir auch in der milcharmen Zeit ein genügendes Quantum haben. Wir haben deshalb in den Monaten Mai, Juni, Juli und August einen bedeutenden Ueberschuss. Dieser Ueberschuss muss nun in den auswärtigen Kreisen verarbeitet werden, und bis jetzt ergab die Verarbeitung zu Emmentalerkäse das beste Resultat. So hat der Allgemeine Konsumverein im letzten Jahr in den auswärtigen Käsereien 3,728,000 Kilogramm Milch verarbeitet und hieraus 223,000 Kilogramm Emmentalerkäse bereitet, der in unseren 78 Verkaufsstellen detailliert wird. Die Käsereien bilden die Regulierstelle für den Milchbezug. Die Rentabilität der Käsereien ist sehr verschieden. Steigt der Käsepreis, so wird sich eine

Rentabilität erzielen lassen. Im allgemeinen wird jedoch in den meisten Fällen die Betriebsrechnung dieser Käsereien ein Defizit ergeben, indem für die Schotten, das Nebenprodukt der Käserei, keine rechte Verwendung gefunden werden kann.

Es ist ohne weiteres klar, dass ein kleiner Konsumverein nur mit grossen Opfern eine solche Regulierstelle betreiben kann. Aus diesem Grunde haben wir auch hier die Erscheinung, dass sich die kleinen Vereine, welche Milch vermitteln, der grösseren Gesellschaften bedienen. So liefert der Allgemeine Konsumverein einer grösseren Zahl von Milchgenossenschaften, sei es von seiner Milchzentrale in Basel aus, sei es von einer Sammelstelle ab Produktionsort, die nötige Milch auf Abruf. Der betreffende Verwalter gibt täglich das Quantum auf, das er zu beziehen wünscht. Der Allgemeine Konsumverein bildet für ihn die Regulierstelle. So liefert derselbe in Basel täglich gegen 10,000 Liter Milch an Konsumvereine und verwandte Genossenschaften, und zwar auch nach Deutschland.

Ich habe vorhin erwähnt, dass ein grosser Teil der Milch gegenwärtig aus weiter Ferne nach Basel bezogen wird. Die Spedition geschieht vielfach in Nachtschnellzügen, die morgens früh in Basel eintreffen. So ist es möglich, dass die Milch, die abends am Genfersee gemolken wurde, am Morgen früh in Basel zum Ausschank gelangt, genau so, wie die Milch aus der Umgebung der Stadt. Da die Transportkannen in den Eisenbahnwagen mit Eis gekühlt werden, so kommt diese Milch in besserem Zustand in Basel an, als die Milch aus der Nachbarschaft der Stadt. Da es leider nicht möglich war, die neue Molkerei an das Bahngeleise anzuschliessen, muss die Milch von der Milchrampe per Achse in die Milchzentrale geführt werden. Es ist dies ein Uebelstand, und ich möchte allen Genossenschaften, die an die Errichtung eines grossen Milchgeschäfts gehen, empfehlen, dasselbe mit Geleiseanschluss zu versehen. Bei der Milchzentrale angelangt, werden die Bahnkannen auf Transportbändern zu den automatischen Bassinwagen geführt und in die Wiegebassins entleert. Dann wird die Milch in das oberste Stockwerk der Milchzentrale gepumpt. Dort fliesst sie durch die Filtriermaschinen und alsdann, nachdem sie gereinigt ist, über die Flächenkühler, wo sie auf 3 bis 4 Grad abgekühlt wird. Hierauf wird sie in die Milchbassins geleitet, die einen Tagesbedarf von 55,000 Liter fassen. Die Temperatur des Milchkellers beträgt etwa 9 Grad. Ohne ihre Haltbarkeit zu verlieren, kann hier die Milch, wenn nötig, zwei Tage aufgespeichert bleiben. Eine Pasteurisierung ist nicht notwendig. Diese vorzügliche Einrichtung für Kühlung und Magazinierung der Milch kommt uns ausserordentlich zustatten. Hätten wir diese Einrichtung nicht gehabt, so wäre es uns nicht möglich gewesen, den Kampf mit dem Milchring aufzunehmen. Trotzdem unsere Milch von weither bezogen werden muss, sind uns über ihre Qualität und Haltbarkeit noch keine Klagen zugekommen. Da bei einem Milchgeschäft die peinlichste Sauberkeit beobachtet werden muss, so verursacht die Reinigung der Milchgefässe viel Arbeit. Es geschieht dies in der Kannen- und Brentenwäscherei, wo Waschmaschinen fast in ununterbrochener Tätigkeit sind. Sämtliche Maschinen werden durch Elektrizität betrieben. Die Elektrizität wird vom städtischen Elektrizitätswerk bezogen. Als Reserve dient ein Dieselmotor. Da nicht alle nach Basel bezogene Milch in Basel detailliert wird, so müssen Vorrichtungen getroffen werden, den Ueberschuss in Basel zu verarbeiten. Dies geschieht in der Käserei und in der Milchküche; im Jahre 1912 wurden in Basel 611,000 Kilogramm Milch verarbeitet. Da diese Milch zwölf und noch mehr Stunden alt ist, so kann sie nicht mehr zu Emmentalerkäse verarbeitet werden, indem es nicht mehr möglich wäre, daraus ein erstklassiges Produkt herzustellen. Die Milch wird deshalb zentrifugiert, der gewonnene Rahm verkauft oder daraus Zentrifugentafelbutter hergestellt. Seit einigen Jahren bereiten wir auch Yoghurt, die bulgarische Sauermilch, wovon täglich ca. 600 Gläser verkauft werden. Die Magermilch, die beim Zentrifugieren gewonnen wird, wird entweder verkauft oder zu Magerkäse verarbeitet. Auch im Milchgeschäft muss danach getrachtet werden, alles, was sich bei der Verarbeitung der Milch ergibt, auszunutzen. Die Tropfmilch, die aus den entleerten Gefässen gewonnen wird, repräsentiert jedes Jahr einen Wert von mehreren tausend Franken. Sie wird zentrifugiert und die Butter eingesotten. Die beim Reinigen der Milch sich ergebenden Schmutzrückstände werden ebenfalls zentrifugiert und das Fett geklärt. Ebenso wird auch dem Milchschaum und dem Schwenkwasser das Fett entzogen. Die nicht verkaufte Retourmilch wird verbuttert. So sehen wir auch hier, dass das Kleinste beachtet werden muss, wenn der Geschäftsbetrieb erfolgreich sein soll. Mit dem Milchgeschäft ist der Handel mit Milchprodukten aller Art verbunden. Mit Emmentalerkäse, Weichkäse, Dessertkäse und anderen Spezialitäten ist das Milchgeschäft wohl versehen, um allen Geschmacksrichtungen der Mitglieder zu dienen. Ferner ist mit dem Milchgeschäft ein intensiver Butterhandel verbunden, wo die eigene Produktion abgesetzt wird. Zugleich wird auch viel Butter sowohl aus der Schweiz als auch aus dem Auslande bezogen. So betrug der gesamte Umsatz des Milchgeschäftes im Jahre 1912 über 7 Millionen Franken, was auf das Mitglied etwa 200 Franken ausmacht, eine sehr hohe Summe für die verhältnismässig kleine Zahl von Artikeln. (Schluss folgt.)

Das „Schweizerische wirtschaftliche Volksblatt“

ist mit der Art, wie wir in No. 26—28 des Konsum-Verein Herrn Regierungsrat Dr. H. Tschumi heimschickten, nicht zufrieden. Oberflächlichkeit wird uns vorgeworfen, m. a. W. verlangt somit das Rabattblatt von uns, wir hätten mit Herrn Tschumi noch gründlicher ins Gericht gehen sollen.

Was den Vorwurf der Oberflächlichkeit anbelangt, so überlassen wir das Urteil darüber ganz getrost den vernünftigen Lesern unserer Artikelserie.

Für den frommen Wunsch der eigenen Gesinnungsgenossen mag sich dagegen Herr Regierungsrat Tschumi bei der Redaktion des «Schweiz. Wirtschaftlichen Volksblattes» persönlich bedanken.

Der letzteren liegt auch schwer auf dem Magen, dass wir es gewagt haben, Herrn Werner Krebs mehrmals als Kronzeugen wider Herrn Dr. Tschumi «aufmarschieren» zu lassen.

Dieses Recht müssen wir uns wahren. Wenn auch zwanzig Jahre verflossen sind, seitdem Herr

Werner Krebs die von uns verwerteten Zitate niedergeschrieben hat, so haben sie für uns und unsere Bewegung nichtsdestoweniger noch immer einen gewissen Wert. Denn einmal hat sich der Wesenskern der Konsumvereine nicht verändert, und wenn sie daher vor zwanzig Jahren ihrem Wesen nach gut waren, was Werner Krebs unbedingt zugibt, so sind sie es auch heute noch nach zwanzig Jahren, trotzdem die Konsumvereine in ihrer Entwicklung inzwischen gewaltige Fortschritte aufzuweisen haben.

Der gute Sohn einer Mutter ist gut, ganz gleichgültig, ob er Jahre hindurch körperlich zurückgeblieben ist, oder aber wächst und stark wird. Im Gegenteil, das Gute potenziert sich beim Wachstum, und so ist es auch im Konsumvereinswesen.

Dann aber hat unseres Wissens Herr Werner Krebs niemals den Inhalt seiner Broschüre widerrufen. Auch sind die jüngeren Eingaben und Schriften des Schweiz. Gewerbevereins, die alle den Konsumvereinen gegenüber ablehnend gehalten sind, nicht von Werner Krebs verfasst worden, sondern von den Herren Boos-Jegher und Konsorten. Wir hatten also gar keine Veranlassung, Herrn Werner Krebs nicht zu zitieren.

Es wird uns ferner vorgeworfen, wir seien in unserer Artikelserie auf den «eigentlichen Kern» der Tschumischen Thesen, die Gefahr der Ausschaltung selbständiger Existenzen durch die Konsumvereine, nicht eingetreten.

Das ist nicht wahr. Für den Kleinhandelsstand haben wir schlagend nachgewiesen, dass die sogen. selbständigen Existenzen trotz der Konsumvereine rascher zunehmen wie die Bevölkerung. Herr Dr. Tschumi und seine Gesinnungsgenossen sollen erst einmal einwandfrei das Gegenteil beweisen und nicht nur behaupten.

Was gewisse Handwerkerkategorien anbelangt, so haben wir auf einen Umwandlungsprozess zu ungunsten der kleinen Handwerker hingewiesen. An diesem Prozess sind jedoch die Konsumvereine, wie wir weiter ausgeführt haben, ganz unschuldig, da er eingesetzt hat, längst bevor die Konsumvereine und mit ihnen die Produktionsbetriebe existierten.

Um den Mangel an eigenen Gedanken zu verdecken, greift die Redaktion des «Schweiz. Wirtschaftlichen Volksblattes» zu den Ausführungen eines «gut bürgerlichen Fachblattes» und setzt ganz willkürlich an Stelle von «Sozialdemokratie», wie es im Originaltext heisst, das Wort «Konsumverein» hin, und beweist nun mit Hilfe der Schere nicht etwa, wie beabsichtigt, dass durch die Konsumvereine selbständige Existenzen ausgeschaltet werden, — sondern genau das Gegenteil.

Herr Olivier druckt nämlich, wahrscheinlich ohne vorher den betr. Artikel gelesen oder verstanden zu haben, folgende Sätze ab:

«. . . Wir sind sicher, dass unsere gute Sache (mit Hilfe der Organisation) gedeihen wird, dass der Handwerker- und Gewerbestand nicht nur nicht niedergehe, sondern sich, wie in jüngster Zeit, in aufsteigender Richtung bewege. . . . Wer wollte da noch an einen Uebergang des Handwerkerstandes in denjenigen des Lohnarbeiters auch nur denken!»

Wo sind nun hier die Beweise von den massenhaft ausgeschalteten selbständigen Existenzen durch die Konsumvereine, von welchen die Mittelstandsmannen immer jammern?

Ja, «der Kern der Sache» — ist für Herrn Olivier eben ein Rätsel!

Die Stellung des A. C. V. Basel zu den Milchproduzenten.

Eines der beliebtesten Schlagworte im Milchpreiskampf gegen die Konsumvereine ist die Behauptung von einer rücksichtslosen, brutalen Preisdrückerei auf die Erzeugnisse der Milchproduzenten durch den A. C. V. Basel.

Trotzdem die Konsumvereinspresse diese haltlosen Behauptungen stets energisch zurückweist, dringt diese ungerechtfertigte Beschuldigung an die Adresse der Konsumvereine, insbesondere aber an diejenige des A. C. V. Basel, in immer weitere Kreise, so dass wir uns entschlossen haben, zur Steuer der Wahrheit, das Wort in dieser Sache noch einmal zu ergreifen.

In den letzten Jahren stiegen infolge steigender Konjunktur die Käsepreise ununterbrochen, und die Konsummilchpreise folgten dieser aufsteigenden Bewegung, so dass die Konsummilchpreise bis zum Frühjahr 1913 bereits eine erschreckende Höhe erreicht hatten. Erst die im Herbst 1912 einsetzende Milchschwemme, verbunden mit den fallenden Käsepreisen, brachte dann auch mit dem 1. Mai einen mässigen Rückgang der Konsummilchpreise.

Da es angesichts dieser Tatsachen nicht gut möglich war, von einem rücksichtslosen Preisdruck des A. C. V. Basel in den letzten Jahren zu sprechen, so machte man wider besseres Wissen einen grossen Sprung nach rückwärts.

Es wird behauptet, die Tendenz des A. C. V. Basel, die Milchproduzenten in brutaler Weise zu drücken, sei erwiesen. Wenn das in den letzten Jahren nicht gelang, so komme das Verdienst dem seit 1905 bestehenden nordwestschweizerischen Milchproduzentenverbande zu, der dem A. C. V. Basel ein energisches Halt geboten habe. Vor der Gründung dieses Produzenten-Verbandes aber sei den Milchbauern von den städtischen Konsumenten geradezu «das Blut unter den Nägeln hervorgepresst worden».

Solchen Behauptungen gegenüber erklären wir nachdrücklich, dass der A. C. V. Basel tatsächlich, z. B. in den 90er Jahren des letzten Jahrhunderts, also mehrere Jahre vor der Gründung des nordwestschweizer. Milchproduzentenverbandes, die Milch, die er von den Baselbietern bezog, bedeutend teurer bezahlte, als er sie anderswoher hätte beziehen können und als dem Preise der Käsereimilch entsprochen hätte.

Gegner der Konsumvereine brachten es in jener Zeit sogar fertig, diese Tatsachen derart zu verdrehen, dass der A. C. V. Basel in einer Eingabe an den Bundesrat als Ausbeuter der Baselbieterbauern hingestellt werden konnte.

Unser Sekretariat hat damals in ausführlicher Darstellung die Unwahrheit der vom «Schweiz. Gewerbeverein» aufgestellten Behauptungen nachgewiesen.

Wir sehen uns verpflichtet, diese Ausführungen heute noch einmal unsern Lesern und einem weiteren Interessenkreise zur Kenntnis zu bringen.

So lesen wir im «Schweiz. Konsum-Verein» 1901 auf S. 326 ff:

«Wir kommen nun zum zweiten Punkt der Anklage, zu den «volkswirtschaftlich verwerflichen Tendenzen und Machenschaften», durch die speziell das *Milchgeschäft des A. C. V.* die Bauern, als Milchproduzenten, geschädigt haben soll.

Um diese Behauptung glaubhaft zu machen, erzählt Herr Boos-Jegher dem Bundesrat zunächst ein grausiges Märlein. 1893/94 hätte eine Reihe gemeinnütziger Männer verschiedener Kantone versucht, die für die Stadt Basel Milch produzierende Bauernsame zum Zweck der vorteilhaften Verwertung ihres Produktes zu organisieren. Die Veranlassung dazu habe der Konsumverein gegeben, der damals erklärt hätte, dass er nur noch erheblich niedrigere Preise für die ihm zu liefernde Milch zu zahlen beabsichtige. Das geplante Unternehmen sei aber an dem Widerstand der Verwaltung des A. C. V. gescheitert. Dank seiner Monopolstellung als Hauptmilchkäufer habe der A. C. V. die niedern Milchpreise doch erzwungen und damit die ohnehin geplagten Bauern noch mehr gedrückt.

Wir werden nun zunächst beweisen, dass diese Geschichte von A—Z erlogen ist. Was ihr an Tatsachen zu Grunde liegt, ist der sogenannte «Milchkrieg» des Jahres 1893. Bevor wir jedoch denselben anhand der Akten erzählen, ist es notwendig, noch die folgenden Mitteilungen vorauszuschicken.

Um sich das notwendige Quantum Milch zu sichern, schliesst die Verwaltung des A. C. V. mit ihren Lieferanten Jahresverträge ab, die von Anfang Mai des einen Jahres bis Ende April des andern Jahres laufen. In diesen Verträgen wird der Preis per Liter Milch loco Basel, sowie das täglich zu liefernde Minimal- und Maximalquantum fixiert. Bei der Feststellung der Preise richten sich allgemein sowohl Käufer wie Verkäufer nach den Käsepreisen, d. h. jene werden von diesen bestimmt. Bekanntlich ist nun der Käse grossenteils ein Exportartikel, dessen Preis wiederum durch Angebot und Nachfrage auf dem Weltmarkt reguliert wird. Dementsprechend sind es auch wesentlich ausserhalb der schweizerischen Volkswirtschaft liegende Faktoren, durch die der normale durchschnittliche Preis pro Liter Milch bestimmt wird.

Im Jahre 1892/93 hatte nun die Verwaltung die Verträge mit den Lieferanten zum Preise von 15½ Cts. per Liter loco Bahnhof Basel abgeschlossen; infolge des Sinkens der Käsepreise war dieser Preis ein übernormaler geworden, er war auch höher als die Preise, die die Milchhändler damals für Milch zahlten. Die Folge dieser hohen Milchpreise war nun, dass die meisten Lieferanten dem A. C. V. fortwährend mehr Milch einlieferten, als im Maximum vereinbart worden war. Der Verkauf der Milch an den Konsumverein war eben ungewöhnlich vorteilhaft geworden, und so sandten ihm viele Lieferanten alle Milch, die nur aufzutreiben war und die sie selbst zum Teil wesentlich billiger gekauft hatten. So kam es denn, dass dem Milchgeschäft des A. C. V. täglich 2—3000 Liter Milch mehr geliefert wurden, als er brauchen konnte. Um diesen anormalen, den Verein in Verlegenheit und Schaden bringenden Zustand zu beseitigen, sah sich nun die Verwaltung genötigt, den Preis der Milch wieder so zu gestalten, wie er der Marktlage entsprach. Zu diesem Zweck erliess die Verwaltung ein Zirkular, von dem in der Eingabe von Herrn Boos-Jegher behauptet wird, es sei darin gesagt worden, dass nur bei wesentlich billigeren Preisen Aussicht zu neuen Vertragsabschlüssen vorhanden wäre. Die Leser sollen selbst beurteilen, inwiefern diese Behauptung zutrifft. Das vom 28. Januar 1893 datierte Zirkular lautete nämlich wörtlich:

> «Das gegenwärtig obwaltende ungesunde Zollverhältnis zwischen der Schweiz und Frankreich muss ohne Zweifel auch auf die Marktlage der Milch und Milchprodukte Einfluss haben.
>
> Da jedoch zur Stunde die Situation in dieser Beziehung zu wenig abgeklärt ist, um bestimmte Anhaltspunkte zum Abschluss *neuer* Milchkäufe aufstellen zu können, so sehen wir uns vorderhand veranlasst, den mit Ihnen dermal in Kraft bestehenden Milchkaufvertrag auf Ende April nächst zu künden und für die neuen Milchlieferungen durch Ausschreibung Konkurrenz zu eröffnen.
>
> Wir hoffen jedoch unsere bisherige Geschäftsverbindung auf eine fernere Vertragsdauer erneuern zu können und gewärtigen, dass Sie uns durch Ihre bezügliche Bewerbung hierzu Anlass bieten werden.
>
> Sie werden daher ersucht, uns bis Ende Februar nächst mitzuteilen, welchen Preis per Liter Sie für ein neues Vertragsjahr aufstellen; gleichzeitig wollen Sie uns auch das Quantum gefl. angeben, das Sie im nächsten Sommerhalbjahr liefern möchten.»

Wie man sieht, enthält dieses Zirkular nichts anderes, als ein ganz legitimes Konkurrenzausschreiben, eine Massnahme, die von niemanden mit Recht angefochten werden kann, namentlich nicht unter den geschilderten obwaltenden Umständen. Die Milchlieferanten waren selbstverständlich nicht hiervon erbaut; sie wussten, dass der Konsumverein ihnen einen ungewöhnlich hohen Preis in letzter Zeit gezahlt hatte, und hätten natürlich nur gerne gesehen, wenn derselbe durch stillschweigende Verlängerung der Verträge beibehalten worden wäre. So erklärt es sich denn auch, dass eine gewisse Bewegung unter den Bauern entstand, die nun von den Führern des damals gegründeten basellandschaftlichen Bauernbundes dazu benutzt wurde, um das Projekt einer Milchproduktionsgenossenschaft in Anregung zu bringen. Diese neue Genossenschaft sollte die Milchpreise möglichst hoch halten; man dachte dies am besten erreichen zu können, wenn man den Vertrieb der Milch in Basel selbst an die Hand nehmen und hier eine Milchhalle errichten würde. Bald aber kam man zu der Einsicht, dass ein solches Projekt der damit verbundenen technischen Schwierigkeiten halber undurchführbar sei. Nun versuchte man, die Bauern zur Bildung einer Konvention, eines Verkaufssyndikats zu veranlassen. Dessen Zweck sollte sein, einheitliche Regelung der Milchpreise mit dem Basler Konsumverein herbeizuführen. Die Bauern wollten jedoch nicht gebunden sein, ihre Milch selbst, statt durch eine Kommission zu verkaufen, und so wurde denn aus dem Syndikat nichts.

Mittlerweile hatten sich die meisten bisherigen Lieferanten bei der Verwaltung des A. C. V. um die Weiterlieferung der Milch zum alten Preise von 15½ Cts. beworben, daneben waren aber auch für ca. 8—10,000 Liter Offerten zu 14, 14½ und 15 Cts. eingegangen, die bei der Verwaltung durch Briefe und Deputationen dringend unterstützt wurden.

Jeder Privatunternehmer hätte nun in diesem Falle einfach die billigeren Angebote angenommen und die teureren abgelehnt. Die Verwaltung des A. C. V. verfuhr aber anders, ob hartherziger, mögen die Leser selbst beurteilen. Sie liess den alten Lieferanten schreiben, dass sie angesichts der eingelaufenen billigeren Offerten es nicht verantworten könne, fernerhin 15½ Cts. zu zahlen und die Unterangebote neuer Lieferanten einfach abzulehnen. Wenn jedoch die bisherigen Lieferanten auf der Basis von 15 Cts. die Verträge erneuern wollten, so hätten sie den Vorzug. Darauf reduzierten sämtliche Lieferanten den Preis auf 15 Cts., worauf dann der Abschluss der neuen Verträge erfolgte.

Die Angelegenheit wäre damit erledigt gewesen, wenn nicht bald darauf infolge anhaltender Trockenheit ein Futtermangel entstanden wäre. Derselbe nahm je länger je mehr einen beunruhigenden Charakter an und liess in der Bauernsame naturgemäss den Wunsch nach erhöhtem Milchpreise entstehen; die vom Bauernbunde geleitete Bewegung erhielt dadurch neue Nahrung. Am 1. Mai fand denn auch in der Brauerei Merian in Basel eine Besprechung der Milchlieferanten des A. C. V. statt. Zu derselben war auch der Vorsteher des Milchgeschäftes des A. C. V. eingeladen; derselbe gab hier die Erklärung ab, dass er, angesichts des Futtermangels, der Verwaltung des A. C. V. die Erhöhung des Milchpreises bis wenigstens zum letztjährigen Ansatze von 15½ Cts. empfehlen werde, doch könne erst in ca. 14 Tagen definitiv Beschluss gefasst werden, da gerade die Neuwahlen zum Verwaltungsrat vor der Türe ständen. Wenn Herr Boos-Jegher in der Eingabe behauptet, dass der Vertreter des A. C. V. in jener Versammlung der Erhöhung der Milchpreise opponiert und sogar mit Entzug der Lieferungen gedroht hätte, so hat er eben wiederum eine Unwahrheit behauptet. Das gerade Gegenteil ist richtig.

Am 17. Mai beschloss der Verwaltungsrat, den Lieferanten vom 1. Mai an bis Ende August 1 Cts. per Liter über den vertragsmässigen Preis, also 16 Cts. zu bezahlen. Bald nachher *erhöhte* der Verwaltungsrat *aus freien Stücken* nochmals den Preis um ½—1½ Cts.! Es kann jederzeit aus den Milcheinlieferungskontrollen der Beweis geleistet werden, dass der A. C. V. im Spätjahr 1893 *17—18 Cts.* per Liter Milch bezahlte; er hat also gerade das Gegenteil von dem getan, was von ihm behauptet wird. Er ist den Bauern, statt sie zu drücken, vielmehr aus freien Stücken in liberalster Weise entgegengekommen, um ihnen nach besten Kräften zu helfen, jene kritische Zeit zu überwinden. Er hat getan, was kein privater Milchhändler getan hätte, nämlich den Bauern viele Tausende von Franken mehr bezahlt, als er vertraglich verpflichtet gewesen wäre. Wenn es ein schönes und rühmliches Beispiel gibt für die gerechte und loyale Behandlung der Produzenten durch die Vertreter der städtischen Konsumenteninteressen, so ist es das, was die Verwaltung des A. C. V. mit dem Vorgehen im Jahre 1893 gegeben hat. Trotzdem werden gerade diese Vorkommnisse dazu benutzt, den Basler A. C. V. zu verleumden, ihn der kapitalistischen Ringbildung und der hartherzigen Bedrückung der Bauernsame zu beschuldigen!

Aber nicht nur in der Vergangenheit, sondern auch noch gegenwärtig soll der Konsumverein in Basel seinen Mitgliedern auf «Kosten der produzierenden Landwirte» einen gehörigen Batzen in die Tasche stecken. Die Eingabe behauptet, dass die Verwaltung des A. C. V. zurzeit den Lieferanten 13½ Cts. per Liter Milch zahle — ein Preis, bei dem der Landwirt nicht bestehen könne.

Das ist wiederum schmählich gelogen! Der A. C. V. Basel bezahlt gegenwärtig 15¼ Cts. per Liter Milch, das ist ein Preis, von dem die Redaktion der «*Schweiz. Milchzeitung*», das offizielle Organ des schweizerischen milchwirtschaftlichen Vereins, in Nr. 9 vom 2. März dieses Jahres erklärte, dass ihn *kein «Käser je auslegen könnte», ja dass er «selbst diejenigen der Milchkondensationsfabriken übersteige».*

Wahr ist also, dass der A. C. V. den höchsten Milchpreis zahlt. Und so ist es immer gewesen. Es darf mit Fug und

Recht behauptet werden, dass ohne den A. C. V. die Landwirte bedeutend weniger für ihre Milch lösen würden. Das wissen sie denn auch selbst sehr gut und *jeder Landwirt, der seine Milch dem A. C. V. liefern kann, gratuliert sich dazu.* Er erhält nicht nur einen Preis, der für ihn eine sehr vorteilhafte Verwertung seines Produktes bedeutet, sondern ist auch sicher, allmonatlich zur festgesetzten Stunde Zahlung zu erhalten, während er früher von zahlreichen unsoliden und nicht selten bankerottierenden Milchhändlern betrogen wurde und durch diese empfindliche Verluste erlitt.

Dass die Milchwirtschaft treibenden Landwirte durchaus keine Ursache haben, sich über den A. C. V. zu beklagen, und dass sie nur wünschen könnten, dass in allen Städten solche Anstalten beständen, ist denn auch in Fachkreisen längst anerkannt. Wir führen nur *eine* Stimme an. Bei der Besprechung des letzten Jahresberichtes des A. C. V., speziell des Berichts über das «Milchgeschäft», schrieb der als Fachmann bestens bekannte Herr Pfister-Huber in Zürich über letzteres:

> «Es werden die Ergebnisse des Basler Milchgeschäftes von gewisser Seite wahrscheinlich mit scheelen Augen angesehen. Wir haben uns überzeugen lassen, dass sich die Milchlieferanten dieses Geschäftes nicht etwa zu beklagen haben punkto Milchpreise. Das Geschäft zahlt seinen Lieferanten bedeutend höhere Preise, als z. B. für die Milch zu Käsezwecken bezahlt werden kann, *Preise, wie sie überhaupt kein anderes Milchgeschäft zahlt.* Nach unserem Dafürhalten kann sich eine Landesgegend und *jeder Milchproduzent nur glücklich schätzen,* wo sich solch gut organisierte Geschäfte auftun. Wegen Zahlungsfähigkeit braucht es beim Basler Konsumgeschäft für einen Lieferanten jedenfalls keine Bürgschaft.
>
> Wir haben in der Schweiz mehrere ähnliche Milchgeschäfte und können wir für unsere Landwirtschaft nur froh sein, wenn solche gut prosperieren und sich auf solide haltbare Grundlage stellen.» *(Schweiz. Milchztg. v. 29. Juni 1901.)*

Weit entfernt, Preise zu bezahlen, bei denen der Milchproduzent nicht bestehen kann, darf der A. C. V. für sich das Verdienst in Anspruch nehmen, die *rationelle Entwicklung des milchwirtschaftlichen Betriebs* in vielen Gemeinden der Kantone Baselland, Solothurn, Luzern und Bern ermöglicht und auf das Nachdrücklichste gefördert zu haben. Auf den Gütern der Bauern, die mit dem Milchgeschäft des A. C. V. von Anfang an in Verbindung getreten sind, sieht es heute anders aus als vorher. Verbesserungen aller Art sind vorgenommen, die Viehhaltung ist auf eine höhere Stufe gebracht, Ordnung und Reinlichkeit haben ihren segensreichen Einzug gehalten und die Produktion ist auf das drei- und vierfache des anfänglichen Quantums gestiegen. Lässt sich das etwa daraus erklären, dass der A. C. V. «einen Preis zahlt, bei dem der Landwirt nicht bestehen kann», oder kommt es vielleicht nicht daher, dass die betreffenden Bauern im A. C. V. einen sichern und guten Abnehmer für ihr Produkt hatten?»

So weit die aktenmässige Darstellung unseres Verbands-Sekretariates im Jahre 1901. Seither hat sich die Stellung der städtischen Konsumenten den Milchbauern gegenüber nicht geändert. Wir verlangen keinen unnötigen Preisdruck auf die Milch, dagegen die Festsetzung eines gerechten Preises, der sich nach dem Weltmarktpreise des Käses zu richten hat. Diesem Grundsatz pflichtete auch Dr. Laur in seiner neuesten Rede an der Tagung des Bauernverbandes durchaus bei, wenn er sagte: «Weder die Konsummilch- noch die Siedereimilchpreise können sich dauernd wesentlich über die Preise der Käsereimilch erhöhen. . . . . Darum entscheidet denn auch die Lage des Käsemarktes in erster Linie über den Milchpreis.»

Die Konsumenten haben sich tatsächlich nie geweigert, bei steigenden Käsepreisen höhere Milchpreise zu bewilligen. Aber auch umgekehrt müssen sie darauf dringen, bei sinkenden Käsepreisen billigere Konsummilch zu erhalten.

Bauern-Konsumvereine.

(Korr. vom Lande.) Auf die Nachschrift der geehrten Redaktion in Nr. 29 des «Konsum-Verein» erlaube ich mir noch eine kurze Richtigstellung.

Grundsätzlich möchte auch ich die Berechtigung der ländlichen Konsumvereine, Milch zu vermitteln, nicht anfechten. Ich riet ihnen aber aus praktischen Gründen, das undankbare Milchgeschäft den Milchproduzenten zu überlassen.

Soweit meine Beobachtungen reichen, haben die Landkonsumvereine mit der Milchvermittlung nur schlechte Erfahrungen gemacht. Die bäuerlichen Mitglieder der betr. Genossenschaften waren als Milchlieferanten immer der Meinung, sie kämen beim ganzen Handel zu kurz, sie würden mehr verdienen, wenn sie das Geschäft auf eigene Rechnung betreiben; die Arbeitermitglieder hingegen glaubten, sie müssten ihren eigenen Genossen einen zu hohen Milchpreis bezahlen. Beide Gruppen fühlten sich also benachteiligt, und es gab beständig Reibereien in den eigenen Reihen der ländlichen Konsumvereine. Zwei grössere Konsumgenossenschaften nicht weit von Basel haben darum ihre Milchgeschäfte, die sie jahrelang betrieben hatten, liquidiert und an die betr. Milchgenossenschaften abgetreten. Sie fahren seither besser. Der Konsumverein Liestal schloss aber mit der Orts-Genossenschaftsmolkerei einen Vertrag, wonach bei der Detail-Milchpreisbestimmung der Konsumverein auch mitsprechen darf. Also können hier die Konsumenten-Interessen auch gewahrt werden. Würde die Molkerei mit ihrem Milchpreis über die Schnur hauen, so stünde es dem Konsumverein jederzeit frei, die Milchvermittlung wieder auf eigene Rechnung zu betreiben. Es wird nun beiden Teilen daran gelegen sein, die Angelegenheit in Frieden zu regeln. In unserm eigenen Konsumverein, dem sozusagen alle Arbeiter und Bauern des Wirtschaftsgebietes angehören, machten sich auch schon Stimmen bemerkbar, wir möchten das Milchgeschäft einführen. Wir sind aber bis jetzt, da nach unsern einlässlichen Berechnungen kein Teil gewonnen hätte, nie darauf eingetreten. Die Milchgenossenschaften unseres Wirtschaftsgebietes haben sich aber auch immer gehütet, einen höheren Milchpreis anzuschlagen als anderwärts. Der Konsumverein hat also gewissermassen doch preisregulierend gewirkt.

* * *

Nachschrift der Redaktion. Es ist klar, dass nicht jeder kleine Landkonsumverein auf eigene Faust mit Erfolg die Milchvermittlung einführen kann. Besonders im Hinblick auf eine Milch, die allen Forderungen der modernen Hygiene entsprechen soll. Daher ist es notwendig, dass wir die Organisation von Zweckgenossenschaften fördern, wodurch grössere Konsumentenmassen eines oder mehrerer Bezirke zur Erreichung eines bestimmten Zweckes zusammengefasst werden. Ob es für einen Konsumverein von Vorteil ist, die Milchvermittlung an die Produzenten auszuliefern um nur bei der Festsetzung des Detailmilchpreises mitreden zu können, wird die Zukunft zeigen. Es handelt sich doch nicht allein um den Milchpreis, sondern ebensosehr auch um die Reinheit und Qualität der Milch.

Wenn einmal die Milchvermittlung aus den Händen der Konsumenten genommen worden ist, so ist sehr fraglich, ob bei einem ausbrechenden Preiskonflikt die Milchvermittlung so leicht wieder durch die Konsumenten aufgenommen werden kann. Die konsequente Wahrung des Konsumenteninteresses darf, nach unserer Meinung, auch vor der Milchvermittlung nicht Halt machen.

Die Macht der Konsumenten beleuchtet Prof. Wygodzinski in seiner Schrift: Einführung in die Volkswirtschaftslehre (Sammlung: Wissenschaft und Bildung) recht anschaulich mit folgenden Worten:

Wirkt die Konsumtion als «Wissenschaft» sparend, so wirkt sie als «Politik» richtunggebend auf die Produktion und ihre Bedingungen. Die un-

geheure Macht, die in die Hand der Konsumenten gelegt ist, — denn Macht hat in der Wirtschaft, wer zahlt, und das ist endgültig der Konsument — ist deshalb noch nicht allgemein zum Bewusstsein gekommen, weil sie noch keine Form angenommen hat, noch nicht organisiert ist. Die Konsumvereine sind ein Anfang; aber so wichtig sie sind, so können sie aus ihrer Natur heraus nur einen bestimmten Teil der Produktion beeinflussen. In loseren Formen hat die Konsumtion, wenigstens vorübergehend, schon stärkere Zeichen ihrer Macht gezeigt. Ein wesentliches Mittel ist der Boykott; der Alkoholboykott der deutschen Arbeiter während der Kämpfe um die Reichsfinanzreform, die Boykottierung österreichischer Waren in der Türkei während der endgültigen Inbesitznahme von Bosnien und der Herzegowina, die immer wieder versuchte Boykottierung deutscher Waren durch die Polen als Protest gegen die Ostmarkenpolitik der preussischen Regierung sind altbekannte Beispiele seiner Anwendung. Auch in den Dienst sozialpolitischer Reformen ist die Konsumentenvereinigung gestellt worden; von Amerika ausgehend, sind «weisse Ligen» gegründet worden, die ihre Mitglieder verpflichten, nur in solchen Geschäften zu kaufen, die gewisse Forderungen bezüglich der Behandlung des Personals (Gewährung von Sitzgelegenheiten, Achtuhrladenschluss usw.) gewähren. Die Gewerkschaften der Arbeiter haben sich gelegentlich in gleicher Weise verpflichtet, Waren (Kleidungsstücke usw.) nur dann zu kaufen, wenn die Fabriken nur Gewerkschaftsarbeiter beschäftigen oder Gewerkschaftslöhne zahlen.

Aber auch ohne solche ausdrückliche Formulierung bestimmt die Einkommensverteilung und Verwendung die Produktion. Verteilt sich das Einkommen gleichmässig unter alle Bevölkerungsschichten, so werden andere Arten von Waren begehrt werden, als wenn wenige Milliardäre Millionen von Proletariern gegenüberstehen. Bei gleichem Einkommen wieder, soweit es über die unmittelbare Existenzfristung hinaus Mittel zur Verfügung stellt, werden Lebensgewohnheiten und Kulturhöhe sich in wirtschaftliche Nachfrage umsetzen. Der Konsument ist die letzte Instanz im Wirtschaftsleben; er entscheidet, ob solides, schlichtes Tuch oder Baumwollstoff mit künstlichem Seidenglanz produziert werden soll, ob Schiller und Ibsen gespielt oder neue Kinemas gebaut werden, ob der deutsche Bauer Ochsen ziehen kann oder der amerikanische Fleischtrust in Argentinien Gefrierfleisch herstellen darf. Das verfügbare Einkommen gibt die Grenzen, seine Verteilung die Möglichkeit, seine Verwendung die Richtung der Produktion. Wer die Produktion beeinflussen will, muss den Konsumenten erziehen; die Vernachlässigung der Wünsche und der Kräfte der Konsumtion führt zur Ueberproduktion und damit zur Krise. Die Kunst des Unternehmers, des Leiters der Produktion, gipfelt darin, sie dem Konsum anzupassen; in der Konsumtion schliesst sich der von der Produktion ausgehende Kreislauf der Wirtschaft.

Aus der Praxis

Ratschläge und Winke bei der Gründung von Filialen.

Es liegt in der Natur der Sache, dass jede Genossenschaft darnach trachtet, sich auszudehnen durch Errichtung von Filialen, sei es in der eigenen Gemeinde oder Ortschaft, sei es in der näheren oder weiteren Umgebung.

Zum Teil ist es die Vereinsbehörde von sich aus, die eine weitere Ausdehnung für angezeigt hält, oft sind es eine Anzahl von Mitglieder oder sonstige Interessentengruppen, die eine Filiale wünschen.

In beiden Fällen sollten vor der Entscheidung die nachfolgenden Fragen und Punkte wohl erwogen werden:

1. Die Finanzfrage. Kann das Warenlager und das Mobiliar aus den laufenden Mitteln bestritten werden, oder wenn nicht, können die Mitglieder, eventuell die Initianten die erforderlichen Geldmittel beschaffen durch Einzahlungen auf Anteilscheine und Obligationen oder für einen vermehrten Kredit einstehen? — Das Geld spielt überall die Hauptrolle und kann die Finanzfrage nicht befriedigend erledigt werden, sei es durch den Vorstand, sei es durch Heranziehung der Mitglieder, so lasse man die Hand weg von der Errichtung neuer Filialen.

2. Die Rentabilität. Ist die Finanzfrage glücklich gelöst, so heisst es die nötigen Erhebungen anstellen, ob ein anfänglicher Umsatz von Fr. 1500/2000 pro Monat erzielt werden kann. Haben sich 40—50 Familien unterschriftlich verpflichtet, die Genossenschaft durch fleissigen Warenbezug zu unterstützen, so dürfte obiger Monatsbezug ohne Schwierigkeit erreichbar sein. — Filialen zu errichten, die sich nicht selbst erhalten können, infolge zu geringem Umsatz, hat keinen Sinn!

3. Die Lokal-, Platz- und Mietzinsfrage: Soll eine Filiale prosperieren, so gehört dazu unzweifelhaft ein gut gelegenes, freundliches, trockenes und geräumiges Lokal zu nicht übertriebenem Mietspreise! Dagegen wäre es auch verfehlt, sich durch eine billige Miete zu einem vieljährigen Mietvertrag im Voraus binden zu lassen, wie das leider noch öfters vorkommt. Denn, erfüllen sich aus irgend einem Grunde die in die Errichtung einer Filiale geknüpften Erwartungen nicht punkto Umsatz, Eignung des Lokals etc., so kann eine lange Vertragsdauer höchst unangenehme Folgen zeitigen.

4. Die Verkaufspreise. Liegt die Filiale in derselben Ortschaft, oder in nächster Nähe, so werden ja die gleichen Preise wie im Stammlokal kalkuliert werden müssen. Ganz anders liegt die Sache, wenn eine Filiale stundenweit oder in beträchtlicher Höhendifferenz vom Hauptsitz gelegen ist, wo vielleicht mit teuren Eisenbahnfrachten und Fuhrlöhnen etc. zu rechnen ist. Ist es da kaufmännisch richtig gerechnet, wenn in den entferntesten Filialen die gleichen Verkaufspreise wie am Stammort gelten? Ohne Zweifel müssen die in der betreffenden Ortschaft ansässigen Spezierer mit den durch die vermehrten Transportkosten erhöhten Ankaufspreisen auch mit höheren Verkaufspreisen kalkulieren und ganz gleich verhält sich die Sache für einen Konsumverein resp. für dessen Filialen. Es darf nicht argumentiert werden: «Wir haben ein Fuhrwerk und dann bleibt es sich gleich, ob dasselbe unterwegs ist oder nicht!» Sondern man bedenke und berechne, dass bei starkem Gebrauch die Abnützung auch eine grössere ist und die Verpflegung und Bedienung nicht gratis geschieht.

Es ist daher auch nur recht und billig, wenn in den entfernten Filialen auch etwas höhere Verkaufspreise angesetzt werden und wenn es nur 1—2 Cts.

pro Einheit ausmacht, so werden doch damit die Transportkosten bezahlt.

Die Einrede: «ja dann werden die Mitglieder ungleich behandelt, punkto Preise» ist aus obigen Gründen nicht stichhaltig. Wären diese Filialen selbständige Genossenschaften, so müssten dieselben die Transportkosten ebenfalls bezahlen und nebstdem mit höheren Verkaufspreisen kalkulieren.

Ausserdem kämen die Unkosten dann sowieso noch höher zu stehen. Wenn die Transportkosten für die in die Filialen gelieferten Waren bei Ermittelung des Erstellpreises (Nettofakturapreis, Fracht, Fuhrlohn) nicht in Berechnung gezogen wurden, und auch bei gleichen Verkaufspreisen keine Berücksichtigung finden, so stellen diese Mehrkosten einen direkten Verlust für die Genossenschaft dar. Mit Verlust arbeiten entspricht aber nicht einem gesunden kaufmännischen Prinzip, das bei Genossenschaften, wo besonders genau und gerecht kalkuliert werden soll, erst recht zur Geltung kommen soll.

5. Die Verkäuferin: Dass das Gedeihen einer Filiale vielfach von der Person der Verkäuferin abhängig ist, ist eine bekannte Tatsache, so dass ich hierüber keine weiteren Worte verlieren will.

6. Die Mehrarbeit. Dies ist ein sehr wichtiger Punkt, der namentlich bei kleineren Vereinen eine wichtige Rolle spielt und oft nicht genügend gewürdigt wird. Man bedenke, dass jede Filiale Mehrarbeit bringt, und zwar nach jeder Richtung hin (Bestellungen, Lieferscheine, Korrespondenzen, Botengänge etc.). Oft sind Leute im Vorstande, die nicht über die nötige Zeit verfügen, oder sogar zu wenig Interesse an der Genossenschaft bekunden, um die vermehrte Arbeit bewältigen zu können.

Sind die zuletzt erwähnten Faktoren vorhanden, so werden die an dieser Arbeit beteiligten Vorstandsmitglieder missmutig. Der anfängliche Arbeitseifer und die Begeisterung erlahmen, die Arbeit wächst dem Einzelnen über den Kopf und damit gehen die Kontrolle und die Uebersicht vollständig verloren. Dass aber damit auch einer Genossenschaft nicht gedient ist, ist klar. Darum heisst es die Errichtung von Filialen nicht einfach zu beschliessen (mit dem Beschliessen ist die betreffende Arbeit noch nicht gemacht), sondern die erwähnten hauptsächlichsten Punkte vorher genau zu prüfen und dann erst zu handeln. Beispiele und gemachte Erfahrungen mahnen, die Gründungen von Filialen nicht allzuleicht zu nehmen. *R. G.*

Bewegung des Auslandes

Die Tagung des Zentralverbandes österreichischer Konsumvereine.

Der diesjährige ordentliche Verbandstag der österreichischen Konsumvereine stand unter dem Eindruck einer beispiellos schweren Wirtschaftskrise. Der Balkankrieg, die Mobilisation und die Zurückbehaltung unter den Fahnen eines grossen Teils der waffenfähigen Männer, verbunden mit der allgemeinen Unsicherheit der Lage und der Geldnot, haben auf das wirtschaftliche Leben dermassen lähmend gewirkt, dass ein grosser Teil von Unternehmungen und Banken vor dem Abgrund des Konkurses steht. Jedenfalls ist die weiterdauernde Unsicherheit der Lage nicht dazu angetan, das Gespenst der Wirtschaftskrise zu verscheuchen. So ist es denn auch nicht zu verwundern, wenn die Widerstandskraft vieler Konsumvereine, wie die Bewegung überhaupt, auf eine harte Probe gestellt wurden, denn die Krise hatte nicht nur Rückgang des Absatzes, bezw. der Konsumfähigkeit der Massen, sondern auch Rückziehung der Spargelder zur Folge. Trotz dieser Schwierigkeiten, trotz der Tatsache, dass mancher Familienvater seinen Konsum in der Kaserne betätigen musste, ist die Mitgliederzahl der 484 dem Zentralverband angeschlossenen Konsumvereine auf dreimalhunderttausend angewachsen (gegen 273,058 im Jahre 1911). Ausser den Konsumvereinen gehören dem Zentralverband noch 34 Produktivgenossenschaften, 21 Bau- und Wohnungsgenossenschaften und eine Kreditbank an. Der von den angeschlossenen Vereinen bewältigte Umsatz ist von 85,4 auf 97,7 Millionen Kronen gestiegen, die Summe der Spargelder von 8,2 auf 9,5 Millionen. Während hunderte von Kaufleuten bankerott geworden sind, ist keine Genossenschaft der Wirtschaftskrise erlegen.

Die Verbreitung der Verbandspresse hat ebenfalls zugenommen. Die Auflage des «Konsumverein» ist um 200 auf 4,800, die des genossenschaftlichen Familienblattes um 10,000 auf 82,000 gestiegen. Dagegen ist die Auflage des tschechischen und des polnischen Blattes zurückgegangen. Neuerdings machen sich nämlich wieder separatistische Anstrengungen geltend, die jedoch dem Verband als solchen bis anhin keinen nennenswerten Schaden zufügen konnten, die ihm aber natürlich auch nicht genützt haben. Wie man in Fragen, wo es sich um die Verteidigung von Konsumenteninteressen, um gemeinsamen Grosseinkauf, um Zusammenschluss, mit einem Wort um wesentlich wirtschaftliche Dinge handelt, von Separatismus sprechen kann — so etwas ist uns fernstehenden Genossenschaftern einfach unbegreiflich.

Den folgenden Punkt der Tagesordnung bildete ein Referat über die Mitarbeit der Frauen in der Konsumgenossenschaftsbewegung von Frau Emmy Freundlich. In jedem Konsumverein sollte mindestens auch eine Frau im Vorstand sein, meint die Referentin — unserer Ansicht nach mit vollem Recht. Wie der Mann, wird sich auch die Frau in die Verwaltungsgeschäfte einarbeiten, wenn nur erst einmal das dumme Vorurteil, wonach diese die Frauen nichts angehen, aus dem Wege geräumt sein wird. Dementsprechend sollen in allen grösseren Genossenschaften Frauenausschüsse ernannt werden, die sich insbesondere mit den Reklamationen und der Propaganda unter den Hausfrauen zu befassen haben und deren Vorsitzende rechtmässiges Mitglied des Vorstandes ist. Eine dementsprechende Resolution wurde denn auch angenommen.

Ueber die Notwendigkeit genossenschaftlicher Unterrichtskurse referierte sodann Herr S. Kaff. «Erstes Erfordernis einer zielbewussten Genossenschaftsorganisation bleibt es immer, führt er aus, dass an der Spitze Leute stehen, die über die zur Verwaltung einer Genossenschaft notwendigen theoretischen und praktischen Kenntnisse verfügen.» Zur Deckung der Kosten empfiehlt der Referent die Rückzahlung an zu viel bezahlten Steuern, die die Konsumvereine auf Grund der neuen Steuergesetznovelle für das Jahr 1912 zurückerhalten, zu verwenden; die weiteren Kosten sollen, wie im deutschen Zentralverband, durch freiwillige Samm-

lungen und Beiträge aufgebracht werden. Der erste Kursus soll diesen Herbst schon stattfinden.

Der zweite Verhandlungstag war dem Ausbau der Versicherungsanstalt bezw. der Einführung der Volksversicherung nach deutschem Muster und den tariflichen Vereinbarungen mit den Gewerkschaften gewidmet. Indessen wird, was die Volksversicherung anbetrifft, von einem positiven Vorschlag vorläufig noch Abstand genommen, weil dazu die Zustände in Oesterreich noch nicht reif seien; dagegen soll allenthalben für die Sache agitiert werden.

In Sachen des Tarifamtes werden die hiefür geltenden Satzungen durchberaten und angenommen; dieselben sind im wesentlichen der bereits in Deutschland bestehenden, ähnlichen Institution angepasst. Besonders hervorgehoben zu werden verdient daraus die folgende Bestimmung: «Alle gewerkschaftlichen und genossenschaftlichen Organisationen, die sich des Tarifamtes bedienen können, bezw. wollen, sind verpflichtet, vor der Entscheidung des Tarifamtes jede publizistische Erörterung von Streitfällen zu unterlassen und auf die selbständige Durchsetzung ihrer Ansprüche zu verzichten.»

Nach einem Austausch der Meinungen über die Altersversorgung der Angestellten, zu welchem Zwecke die Schaffung einer freien Hilfskasse in Aussicht genommen ist, und der Wahl der Stadt Triest als Ort der nächsten Tagung, wurde der Verbandstag geschlossen.

Norwegen.

Die norwegischen Konsumvereine im Jahre 1912. Wie das I. G. B. mitteilt, wurde in der Juninummer des «Cooperatören» die Statistik veröffentlicht, welche der norwegische Konsumvereinsverband über die Resultate seiner Verbandsgenossenschaften im Jahre 1912 aufgenommen hat. Die Statistik erstreckte sich auf 63 Genossenschaften, während sie im Vorjahre auf 51 beschränkt geblieben war.

Die Gesamtzahl der Mitglieder der Vereine, von denen die meisten im Laufe des letzten Jahrzehnts gegründet wurden, betrug Ende 1912 21,208 (1911 17,225), es hat also eine Vermehrung um nahezu 4000 Mitglieder stattgefunden. Die meisten Vereine sind nur klein und zählen weniger als 500 Mitglieder. Vier Vereine haben eine Mitgliederzahl, die zwischen 501 und 1000 schwankt; drei Vereine haben eine Mitgliederzahl von rund 1200 und zwei Vereine eine solche über 2000. Der Betrag der Anteilscheine schwankt zwischen Fr. 1.40 und 140.—, bei der Mehrzahl der Vereine beträgt der Anteilschein Fr. 28.— bis 56.—.

Das Personal bestand am 31. Dezember 1912 aus 440 (1911 347) Angestellten; davon waren 219 (177) männliche und 221 (170) weibliche. Die weiblichen Arbeitskräfte haben sich rascher vermehrt, als die männlichen und dominieren gegenwärtig in der Bewegung.

Der Umsatz der 63 Vereine belief sich 1912 auf Fr. 10,362,940 gegen Fr. 8,307,880 im Vorjahre. Es hat also eine Vermehrung um 2,1 Millionen Franken stattgefunden. Von dem Umsatz entfielen auf die Mitglieder der Vereine Bezüge im Gesamtbetrage von Fr. 9,356,200 (1911 Fr. 7,324,520). Es bezog somit im Durchschnitt ein Mitglied für Fr. 441 (Fr. 432,6). Der Bruttoüberschuss bezifferte sich auf Fr. 1,525,300 (Fr. 1,323,280). Im Verhältnis zum Umsatz macht der Bruttoüberschuss 14,7% aus. Die aus dem Betrieb erwachsenen Unkosten sind mit Fr. 823,620 (Fr. 646,660) ermittelt worden, sie machen 7,9% (7,8%) des Umsatzes aus, sind also etwas gewachsen. Von der Unkostensumme entfielen auf die Löhne und die dem Personal gewährten Umsatzprovisionen Fr. 495,040 oder 4,8% des Umsatzes (1911 Fr. 405,160 oder 4,9%). Der Nettoüberschuss wird mit 701,680 Franken oder 6,8% (Fr. 648,620 oder 7,8%) des Umsatzes angegeben. Im Vergleich zum Vorjahre hat also der Nettoüberschuss eine Abnahme von 1% erfahren. Vom Nettoüberschuss wurden Fr. 21,889 zu Abschreibungen, Fr. 13,454 zur Verzinsung der Anteilscheine verwendet. Den Reserve- und anderen Fonds wurden Fr. 136,900 zugeschrieben, während als Rückvergütung auf die Bezüge Fr. 530,040 zur Verteilung gelangten. Die meisten Vereine gewähren Rückvergütungen, die 4 bis 5% betragen. Eine Ausnahme machen zwei grössere Vereine, die Rückvergütungen von 13 resp. 15% gewährten.

Unter den Passiven ist das Anteilscheinkapital mit Fr. 495,820, die Reserven mit Fr. 525,420 verzeichnet. Der Warenvorrat machte 12,4% des Umsatzes aus, die Summe der Anteilscheine und der Reservefonds beträgt 9,5% des Umsatzes. Von der Grosseinkaufsgesellschaft bezogen die Vereine Fr. 1,976,520 oder 19,1% ihres Umsatzes. Aus den Aufstellungen geht hervor, dass die norwegischen Vereine ihren nationalen Konsumverein bei ihren Einkäufen noch sehr unregelmässig berücksichtigen. 13 Vereine bezogen weniger als 10% ihres Umsatzes von der Grosseinkaufsgesellschaft, während 4 mehr als 80% der umgesetzten Waren daselbst kauften. Alles in allem genommen, ist der Fortschritt, den die norwegische Bewegung zu verzeichnen hat, ein zufriedenstellender.

Aus unserer Bewegung

Basel A. C. V. (F.-Korr.) Der neu gewählte Genossenschaftsrat versammelte sich am 11. dies zur Erledigung der üblichen Konstituierungsgeschäfte. In seinem Eröffnungswort sprach der abtretende Präsident die Hoffnung aus, dass nach den verflossenen Wahlkämpfen nun die friedliche genossenschaftliche Arbeit wieder zu ihrem Rechte kommen möge. Dann gibt der Vorsitzende bekannt, dass von Herrn Portmann eine Motion eingereicht worden sei, lautend: «Das Bureau des Genossenschaftsrates wird eingeladen, zu prüfen und zu berichten, ob nicht das Bureau des Genossenschaftsrates und die Rechnungsrevisoren nach dem proportionalen Wahlverfahren zu wählen sind».

Ueber das Ergebnis der Wahlen in den Genossenschaftsrat referiert der Zentralsekretär, Herr Dr. Niederhauser, dessen Bericht zu entnehmen ist, dass das bereits publizierte Resultat keine Veränderungen erfährt und dass die Wahlen im grossen und ganzen in Ordnung vor sich gingen. Sie werden als gültig erklärt. Dann folgen die Wahlen des Bureau des Genossenschaftsrates, der Rechnungsrevisoren und des Aufsichtsrates. Bei letzteren wird der Proporz angewendet, während die beiden andern Behörden nach dem Mehrheitssystem gewählt werden. Die Verhandlung der Parteien über die Verteilung der Sitze hatten zu keinem befriedigenden Resultat geführt, was Veranlassung zu einer längeren Auseinandersetzung im Rate gab. Gemäss den Abmachungen zwischen den Parteien sollte die bürgerliche Gruppe von ihrem Bestande im Bureau eine und bei den Rechnungsrevisoren zwei Vertretungen einbüssen. Herr Dr. Schär nimmt dagegen Stellung; er bedauert, dass seine Bemühungen, bei den Genossenschaftsratswahlen eine gemeinsame Liste der Parteien zustande zu bringen, erfolglos waren, und dass man sich auch inbezug auf die heutigen Wahlen nicht einigen konnte. Heute wolle die Mehrheit mit Hilfe kleiner Gruppen von 9 Mann die grosse Minderheit von 37 Mann an die Wand drücken, wodurch langjährige Mitglieder der Behörden ausgeschaltet würden. Um die einzelnen Gruppen besser berücksichtigen zu können, sollte die Zahl der Rechnungsrevisoren von 9 auf 11 erhöht werden. Mit einer gerechten Verteilung der Sitze würde die Hand zum Frieden geboten.

Herr Gschwind konstatiert, dass die Gruppe Arbeiterbund ihre in den letzten drei Jahren innegehabte Mehrheitsstellung nicht brutal ausgenützt habe. Wenn es inbezug auf die heute zu treffenden Wahlen nicht zur Einigung kam, so sei daran die Wahlmache der bürgerlichen Gruppe schuld. — Herr Portmann erwidert, die Verhandlungen der Minderheiten hätten in dem ganz natürlichen Bestreben tendiert, sämtliche bürgerlichen Gruppen zu einem gemeinsamen Vorgehen zu bringen. Weil die Verhandlungen sich zerschlugen, ergebe sich die Notwendigkeit, auch diese Wahlen künftig nach dem Proporz vorzunehmen. — Ueber die zwischen den Parteien gepflogenen Verhandlungen äussern sich auch die Herren Maag, Härry und Wey, worauf der Antrag Schär betr. Erhöhung der Zahl der Rechnungsrevisoren mit 51 gegen 45 abgelehnt wird.

In das Bureau des Genossenschaftsrates werden nun gewählt drei Vertreter der Gruppe Arbeiterbund, ein freisinniger Genossenschafter und ein Vertreter der bürgerlichen Gruppe. Letzterer, Herr O. Peter, rückt vom Vizepräsidenten zum Präsidenten des Genossenschaftsrates vor. Als Rechnungsrevisoren werden gewählt 5 Arbeiterbündler, 2 Vereinigte Bürgerliche und je einer der andern beiden Gruppen.

Bei der Wahl des Aufsichtsrates, dessen Zahl mit 23 unverändert bleibt, erhalten Sitze der Arbeiterbund 13, die Verein. Bürgerlichen 8, die gemeinschaftliche Liste der Freisinnigen und Evang. Arbeiterverein 2 Vertreter. Damit ist das Wahlgeschäft nach 12 Uhr erledigt.

Während der Ermittlung der Resultate genehmigte der Rat ohne Diskussion den Antrag des Aufsichtsrates betr. Genehmigung des Kaufvertrages über die Liegenschaft Altkircherstrasse 7. Der A. C. V. hat in dieser Liegenschaft seit längerer Zeit ein Warenlokal gemietet und nun bietet sich eine günstige Gelegenheit, durch Kauf der Liegenschaft sich dieses Lokal zu sichern. Die Brandlagerschatzung der Liegenschaft beträgt Fr. 51,000, der Flächeninhalt 183 m². Als Kaufpreis sind 62,000 Franken festgesetzt.

Herisau. (N.-Korr.) Die vom Allgemeinen Konsumverein letzten Herbst beschlossenen und im verwichenen Frühjahr begonnenen Bauten für eine Bäckerei und Geschäftshaus mit Verkaufslokal, Magazinen, Bureaux und Wohnungen rücken rasch vorwärts. Die Erd-, Maurer- und Eisenbetonarbeiten sind zum grössten Teil vollendet, die Spengler und Dachdecker in der Arbeit, die Glaser- und äussern Schreinerarbeiten zur Konkurrenz ausgeschrieben. Heute, Samstag den 26. Juli, prangt der Aufrichtbaum auf dem Hauptgebäude, üblicherweise mit Nastüchern und Bändern geschmückt, welche lustig im Wind flattern. Der Verwaltungsrat hat in Abweichung vom bisherigen Usus beschlossen, den ca. 50—60 Arbeitern an Stelle eines sogenannten Aufrichtmahles, wobei es bekanntlich oft allzubunt hergeht, ein Trinkgeld in bar zu verabfolgen, insonderheit auch in Rücksicht der heute bestehenden schwierigen Zeitverhältnisse, wo gewiss den meisten Arbeitern einige Franken für sich und ihre Familien viel willkommener sind, als ein würziges Festmahl mit reichlichem Alkoholgenuss.

Die allgemeine Depression im Baugewerbe gibt sich auch bei diesen Bauten wieder deutlich zu erkennen, indem einerseits die eingehenden Anmeldungen für die zur Konkurrenz ausgeschriebenen Bauarbeiten ungewöhnlich zahlreich sind, sodass man oft nicht weiss, wem man diese zusprechen soll, anderseits das Submissionsverfahren auch hier wieder Blüten treibt, welche geradezu als bedauerlich bezeichnet werden müssen. Wenn Differenzen in den Angeboten von 30 und mehr Prozent vorkommen, so zeigt und beweist dies doch deutlich, dass entweder gewisse Bauleute gar nicht richtig zu rechnen verstehen oder aber eine Schmutzkonkurrenz treiben, welche dem ganzen Baugewerbe zur Unehre gereicht und es verunmöglicht, einerseits solide Arbeit und gutes Material zu liefern, anderseits die Arbeiter so zu belöhnen, wie ihre Arbeit es verdient.

Die Verwaltung hat solche Verhältnisse bei Vergebung der Arbeiten ernstlich erwogen und berücksichtigt, also vor allem auf unbedingt solide Arbeit und prima Material ihr Augenmerk gerichtet. Nehmen die Arbeiten in bisheriger ungestörter Weise ihren Fortgang, so steht zu hoffen, dass die Bäckerei mit Neujahr in Betrieb gesetzt und Verkaufslokal und Magazine bezogen werden können, mit Frühjahr 1914 auch Bureaux und Wohnungen fix und fertig sind.

Interlaken. (K.-Korr.) Unsere Genossenschaft hat im Zeitraum vom 1. Oktober 1912 bis 30. Juni 1913 (6. Betriebsjahr = 9 Monate) folgenden Umsatz zu verzeichnen:

Interlaken	Boenigen	Matten	Unterseen	Ringgenberg	Grindelwald	Total
Fr. 65,612	32,849	48,811	53,925	27,552	64,156	292,905
		im nämlichen Zeitraum 1911/12:				191,886
					Vermehrung:	101,019

Mitgliederbestand 30. Sept. 1912: 787; am 30. Juni 1913: 833

Indessen muss hier gesagt werden, dass das Depot Ringgenberg erst seit 4. Juni 1912 und das von Grindelwald seit 15. Juli 1912 eröffnet ist; aber selbst wenn man diese beiden Umsatzposten nicht mitrechnet, ist die Zunahme dennoch erheblich. Der Jahresumsatz des (vollen) vorhergehenden Jahres belief sich auf Fr. 283,207. Infolge Versetzungen im Zugspersonal der Lötschbergbahn von hier nach Spiez und nach dem Kanderthal haben wir 20 gute Genossenschafter verloren. Wir hoffen, dass diese Lücken im Laufe des Jahres wieder ausgefüllt werden. Der Kuriosität halber sei noch erwähnt, dass unsere «Freunde» vom Gewerbeverein das Referat ihres Apostels Tschumi in allen Tonarten hier breitschlagen und selbst denen aufhalsen wollen, die danach gar kein Verlangen haben. Auch die Gründung einer Liga zur Verbilligung der Lebensmittel wird uns rot angekreidet, obwohl wir eigentlich nicht verstehen können, inwiefern das etwas Unehrenhaftes sein soll.

Beinwil. Wenn auch die uns vorliegende 45. Halbjahresrechnung in punkto Umsatz dem vorhergehenden Semester gegenüber keine Zunahme aufweist, so tut das der Tatsache keine Einbusse, dass dieser Verbandsverein im Verhältnis zu seiner Mitgliederzahl (300) einer der bestfundierten ist. Hat er doch einen Reservefonds von Fr. 57,343, wobei noch in Betracht zu ziehen ist, dass die Mobilien bis auf einen Franken und die Immobilien auf zwei Drittel ihres Wertes abgeschrieben sind. Der Umsatz im verflossenen Halbjahr (20. Dezember 1912 bis 20. Juni 1913) beziffert sich auf Fr. 87,075 mit dem vorhergehenden Halbjahr zusammen macht das einen Jahresumsatz von Fr. 176,795.

Wädenswil. In einer früheren Nummer des «Konsum-Verein» wurde bereits auf die erstaunlichen Fortschritte des Allgemeinen Konsumvereins Wädenswil und Umgebung hingewiesen. Der soeben erschienene Jahresbericht bestätigt nun jene Angaben. Der Totalumsatz betrug Fr. 306,921 gegen Fr. 220,999 im Vorjahre, somit eine Zunahme von Fr. 85,922. Der Reinüberschuss im Betrage von Fr. 19,729 soll wie folgt Verwendung finden: Fr. 3000 in den Reservefonds, Fr. 2500 für Abschreibungen auf Mobiliar, 8% Rückvergütung an die Mitglieder = Fr. 13,259, Fr. 700 Entschädigung an den Vorstand und die Revisoren und Fr. 270 Vortrag auf neue Rechnung. — Nach den gegenwärtigen Monatseinnahmen zu schliessen, dürfte der Umsatz am Ende des laufenden Jahres Fr. 400,000 übersteigen.

Nicht zum mindesten, bemerkt der Bericht, ist dieser rasche Aufschwung der Aufklärungsarbeit des «Genossenschaftl. Volksblattes» zuzuschreiben. — Da der in dem benachbarten Richterswil bestehende Konsumverein nicht dazu zu bewegen war, sich dem Verband anzuschliessen, gab der Allgemeine Konsumverein Wädenswil dem Gesuche von ca. 80 dortigen Familien statt und errichtete daselbst im Monat April anhin eine Filiale, die sich über Erwarten gut entwickelt. Auf der Tagesordnung der anfangs August stattfindenden Generalversammlung steht u. a. ein Antrag des Vorstandes betreffend Stellungnahme zu einer eventuellen Fusion mit dem «Einwohnerverein» und zweitens ein Antrag betreffend Bau eines Eigenheims.

Verbandsnachrichten

Konsumvereinsauflösung. Das S. H. A. B. teilt in Nr. 187 vom 24. Juli folgendes mit: Die Konsumgenossenschaft «Rhätia» in Landquart hat sich durch Beschluss der Generalversammlung aufgelöst.

Wahrspruch.

Es liegt ein dauernder Adel und selbst etwas Heiliges in der Arbeit. Wäre der Mensch auch noch so wenig seines hohen Berufes eingedenk, so berechtigt er doch immer noch zu Hoffnungen, solange er wirklich und ernstlich arbeitet — nur im Müssiggange liegt ewige Verzweiflung. Schon der Wunsch, Arbeit zu verrichten, leitet immer mehr und mehr zur Wahrheit und zu den Gesetzen und Vorschriften der Natur, welche Wahrheit sind.

Das letzte Evangelium in dieser Welt ist: Kenne Deine Arbeit und tue sie. Wisse woran Du arbeiten kannst, und arbeite daran wie ein Herkules! *Thomas Carlyle.*

Redaktion: Dr. Henry Faucherre.

Redaktionsschluss 31. Juli.

Verantwortlich für Druck und Herausgabe: **Verband schweiz. Konsumvereine (V. S. K.)** Für denselben: Dr. **Oskar Schär.**